

くらし

みやぎ 金融・生活広報通信

No.32

Watching

マネー情報 **知るぽると**
宮城県金融広報委員会

金融機関の利用法

スタンダード&ブアーズマネージングディレクター **根本 直子**

「あなたは今取引している銀行に満足していますか？」このような調査を行ったところ、日本は先進国の中でもっとも満足度が低いという結果となりました。さらに銀行を選んだ理由を尋ねたところ、店舗が近い、名前が知られている、といった回答が多く、「独自のサービスに魅力を感じた」という回答は少数にとどまりました。これは、日本の銀行サービスが似たりよったりだと受け止められているからでしょう。

しかし、このような認識は正しいのでしょうか。実はこの10年間で銀行のサービス内容は大きく

変化しています。例えば、営業時間を延長する、ATMや振込み手数料を無料化する、ポイント制を導入してローンの金利や手数料を値引きする、など様々な取り組みが進んでいます。取り扱う商品も、投資信託、保険、株式などに広がっていますし、銀行によって金利水準も得意とする分野もかなり異なっています。銀行はお金をおろしに行くだけ、という人も多いようですが、ついでに最近のサービス内容について、店頭の相談カウンターで訊いてみてはいかがでしょうか。

それが面倒な方は銀行のホーム

ページをチェックするという手もあります。多くの銀行はインターネットでのサービスを提供していますし、インターネットとATMだけでサービスを提供するインターネット専業銀行なども登場しています。おかげで、公共料金の引き落としや現金の出し入れをするといったお財布代わりの銀行を身近に持つ一方で、運用は預金金利の高いネット銀行を活用する、といった使い分けも可能です。ただ、銀行を選ぶにあたっては、自分が高い金利を求めているのか、丁寧な対応やアドバイスが必要なのかといった具合に、何をしたいのかをはっきりとさせることが必要です。そのように利用者が高い意識を持ち、賢い選択を行うことで、金融機関の競争が促され、より画期的なサービスも生まれてくるのではないのでしょうか。

くらしの
トピックス

貸金業法の改正について

東北財務局

230万人ともいわれる多重債務者対策の重要性や経済社会における貸金業の果たす役割が大きいことを踏まえ、平成18年12月に「貸金業規制法」を抜本的に改正した貸金業法が成立し、平成22年6月までに段階的に施行されることとなっています。

主な改正点は、上限金利の引下げ、借り過ぎ、貸し過ぎを防ぐ仕組みの導入、貸金業者の業務を適正に行わせるため様々な規制を行うこと、ヤミ金融対策の強化です。

まず、上限金利の引下げですが、いわゆるグレーゾーン金利（出資法の上限金利29.2%と利息制限法の上限金利15~20%の間のことをいいます）を撤廃し、利息制限法の上限金利まで引き下げることとしました。

次に、借り過ぎ、貸し過ぎを防ぐ仕組みを導入し、貸金業者からの総借入額が年収の3分の1を超える借入れは、原則禁止となります。

貸金業者となるためのハードルを段階的に引上げる（純資産5,000万円以上）、テレビCMの内容や頻度などについて厳しい規制ルールを作る、借り手の自殺を対象とした生命保険契約を禁止することなど、貸金業者の業務を適正に行わせるため様々な規制を行います。

ヤミ金融対策の強化についても、超高金利（109.5%超）の貸付けや無登録営業に対する罰則を懲役5年から10年に上げました。

改正の大きな要因となった多重債務問題については、政府を挙げた取り組みとして、「多重債務問題改善プログラム」を決定し、自治体との連携強化により「全国一斉多重債務者相談ウィーク」において無料相談窓口（宮城県では宮城県消費生活センターほか県合同庁舎で19年12月10日から16日にかけて実施しました）を設けるなど、問題解決のための施策を総合的かつ効果的に推進することとしています。



自己決定する力

生活経済ジャーナリスト 高橋 伸子

早いもので、「日本版金融ビッグバン」の開始から12年になります。この間、金融分野では大幅な規制緩和が行われ、新しい金融商品や金融サービスが数多く登場しました。

利用者の利便性（使い勝手）を高める政策により、銀行が預金や貸し出しなどの伝統的な業務に加えて、国債や投資信託、各種保険を販売するなど、金融機関同士の相互乗り入れも盛んです。

コンビエンスストアに置かれたATMでお金の出し入れをする、インターネットを使って家にいながら各種の金融取引をする、なども日常的に行えるようになってきました。携帯電話で株式投資をする人もふえました。

このように便利になるのはいいことですが、その一方で、金融商品やサービスの利用にあたって気をつけなければいけないこともたくさんできました。

まず、リスク商品の選択を間違わないこと。「貯蓄から投資へ」の政策の下、元本保証のない金融商品が急増しました。高い収益が期待できる金融商品は、リスク（不確実性）が高いのです。

リスクのある金融商品を利用する際には、リスクの程度と自分でとってほしいリスクかどうかを見極めた上で、投資対象や投資時期を選ぶ必要があるわけですが、「わからないからおまかせ」の人も少なくないようです。

「確実に儲かる」「今がチャンス」などの甘い勧誘文句で、インチキな出資商法や未公開株の譲渡などの詐欺に遭い、大切な資産を失う人が後を絶ちません。うまい話が向こうからやってくることは絶対にないと心得るべきでしょう。

2つめは、複雑な金融商品を安易に利用しないこと。株や債権などをさまざまに組み合わせて、プロに運用をまかせるタイプの金融商品（投資信託や変額年金保険など）を購入する人がふえています。でも、商品性や基準価格の変動のメカニズムを知らずに利用している人が少なくありません。

3つめとしては、コスト感覚を磨くこと。

販売手数料、運用手数料、為替手数料、解約手数料などさまざまな名目のコストが、金融商品ごとに設定されています。複雑な金融商品ほどコスト高の傾向にあるので、支払うコストを上回る利益が出る商品かどうかを、しっかり見極める必要があります。

残念なことですが、金融機関の中には、販売収入の高い商品を、より熱心に薦めるところがあります。顧客のニーズよりも売側のニーズが優先されることもある、ということを知り、真に顧客本位の営業姿勢を貫いている金融機関や営業マンを選ぶ目を養うことが大切といえましょう。

昨年9月に、金融商品取引法が施行されました。投資者保護のために、40条1号では、金融商品取引事業者に対し、顧客の知識、経験、財産の状況や契約を締結する目的（意図）に合わない勧誘を禁止しました。

そのため、各金融機関では、顧客への商品説明に時間をかけ、丁寧に対応するようになっています。コンプライアンス（法令遵守）不況、という愚痴がささやかれるほど、金融商品の販売実績が低下しているようですが、裏を返せば、これまでいかに乱暴な販売だったか、ともいえるわけです。

新法により、生活設計に合わない金融商品や、自分の運用能力に合わない投資を薦められる危険性が減るのは、私たちにとっては歓迎すべきこと。でも、金融知識や運用能力を身につける努力をしないと、金融商品の選択の幅が狭まる、ということでもあります。

また、いかに顧客本位で薦めるといっても、その業者が扱っている商品やサービスの範囲での話。自分にあった金融商品やサービスを利用するには、複数の金融機関に対して、自分の資金使途や運用方法などの希望を伝えて提案してもらう手間隙をかけるべきです。

比較検討した上で、最終的には自分で決める」という当たり前の消費者行動を、金融についても徹底したいものです。



Q
A

消費者金融から借金して、返済のための借入れを繰り返していたら借金がふくらんでしまいました。どうすればいいでしょうか。

クレジット、消費者金融、ローンなど、いろいろな借金が膨らみ、収入では返済できなくなった状態のことを多重債務と言います。多重債務に陥ったら、できるだけ早期に弁護士などの法律専門家に相談することが大切です。

借金をする理由は人によって様々ですが、多くの場合多重債務に陥る原因は共通しています。それは「返済のための借金」です。「借りたものは返さなければならない」と考えて返済するために借金すると雪だるま状に借金は膨らみます。収入の範囲内で生活を維持しつつ返済することが困難になったら、その時点で専門家に相談するべきです。返済のための借入れが膨らむ前の方が良い解決ができる見込みが高いのです。

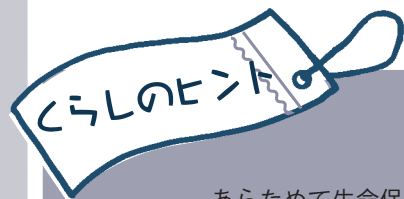
多重債務の解決方法には、任意整理、特定調停、民事再生、自己破産があります。任意整理とは裁判所は利用せず、負債の額を把握した上で分割返済計画を立てて債権者に提案し話し合いをする方法です。収入の範囲で生活費を切り詰め、残元金を据え置きに分割返済する方法で、三年前後で返済できる範囲であることが解決の目途になります。

利息制限法を超えて利息を支払っていた場合には、利息制限法に充当計算をし元本の残額を算出したうえで返済計画を立てます。したがって、業者が契約上の残金と主張するよりも残元金は圧縮されます。長期にわたり高金利を支払っていた場合には、過払いになっていて過払い金を返還請求できる場合もあります。

話ができない場合には、簡易裁判所で話し合う特定調停が利用できます。

借金が多すぎたり所得が少なく元本の返済が困難な場合には、民事再生か自己破産を選択することになります。民事再生は、裁判所の指導のもとに借金の一定割合について三年間程度の分割返済計画を立てます。この約束が履行できた場合には残りの借金は棒引きになります。それも困難な場合には自己破産を選択することになります。

<弁護士・東京経済大学教授 村 千鶴子>



自分の保険、しっかり把握 その3

あらためて生命保険の役割・必要性というものを生命保険の起源から考えてみます。近代生命保険の発祥は17世紀のロンドン、僧侶の組合において、仲間の死によってその家族が困らないように、香典の前払い制度として互いにお金を出し合い備えようとしたのが保険制度の始まりだったといわれています。恐らく彼らは日々の生活がさぼどゆりのあるものではなく、不測の事態に備え十分な貯えをすることは出来なかったのでしょう。

では現代の日本、私たちにおいてはどうでしょう。十分な貯蓄があれば保険は不要とすることに気がつかず、漠然と不安を抱えて一生保険を掛け続けてはいないでしょうか。老後生活など将来必要な費用を蓄えることができたならば保険の役割は終了します。生命保険は皆さんのご家族の生活を維持することが目的ではありますが、それは一手段にすぎないのです。むしろ無用なコストを支払うことが、安心を得られるほどの貯蓄ができたはずの時期を遠ざけているかもしれません。

必要な保障や加入保険の確認は年単位で行うことをお勧めいたします。加入保険会社の担当者に内容を確認する前に、他の保険会社やFPの意見を聞くという作業をしていただくと、客観的に判断することが出来ると思います。前提は、現在の支出から将来支出を予測し、公的保障などでカバーされていない部分を補うということ、突然の不幸や病気けがによってそのとき経済的バランスを失わない状況を作っておくことです。その確認や是正をすることがファイナンシャルプランニングです。

死亡や医療保障については、公的保障によってかなりカバーされていることはお話ししました。しかし、もし公的保障が十分でないとなれば、それは介護。日本は世界一の長寿国です。保障でまかなうよりも老後までに十分な貯えが出来ればよいのですが、貯蓄率が低くなっているご時勢、あえて介護保障保険を活用する必要性が高くなっているかもしれません。

<日本ファイナンシャル・プランナーズ協会宮城支部>

くらしのお役立ち用語 ミニ解説



インサイダー取引

インサイダー（内部者）取引とは、企業取締役や従業員など投資判断に影響を及ぼすような企業の重要な情報にアクセスする者が、その情報が公表される前に、その企業の証券の取引を行うことであり、このような取引は法律により禁止されている。**インサイダー取引**の典型的な例としては、ある企業の経営者が自社で新製品の開発に成功した場合に、その情報が公表される前に自社株式を取得し、その後株価が上昇して、その株式を安値で取得していた経営者が株式の値上がり益を不当に獲得した場合などが考えられる。**インサイダー取引**は一般に公開された情報ではなく、雇用関係などの企業と内部者との間に存在する特殊な関係を利用して入手した情報に基づいて証券取引を行うことであるから、このようなインサイダー情報を知らない相手方との取引を認めれば、その取引の相手方が損失を被るだけでなく、インサイダー情報に接することができない一般投資家が市場に参加しなくなり、証券市場の流動性がいちじるしく阻害されることになる。

ライフプランに挑戦!

ご用心！ 今、気をつけたい問題商法

今回は特に、若者が勧誘される傾向があるネットワークビジネスともいわれるマルチ商法の事例を取り上げました。友人や先輩などから「いいアルバイトがある」などと誘われても鵜呑みにしないで。会員勧誘や商品販売が簡単にいかず、借金が残ったなどということがないようにくれぐれも慎重に。

親友から「遊ばないか…」と誘われて出かけた。先輩だという人を紹介され、車の中でいろいろな話を聞いているうちに、『セミナー』に参加すると仲間ができると言われた。ゲルマニウム入りのブレスレットやネックレスを購入して商品を紹介すると儲かるし、もっと友達もできると思ったので契約した。しかし、家族の話でそれがマルチ商法だということがわかった。わかっていれば契約しなかったので解約したい。



どうしよう？



ネットワークビジネスいわゆるマルチ商法は、商品やサービスを購入、販売することで利益を得て、さらに他の人を入会させていくことによって組織も拡大するというしくみです。特定商取引法で「連鎖販売取引」として規制されています。若者たちのサークルでもあるかのように、本当の目的を言わないで勧誘することは法律に違反します。

契約書面を受け取った日から20日以内であればクーリング・オフができます。販売するために商品を購入した場合は、商品の引渡しを受けた日が契約書面の受領日より遅いときは、その引渡し日を一日目と数えます。クーリング・オフ期間が過ぎても、会員になる契約はいつでも解約して退会できます。入会后一年以内に退会する場合は、商品の引渡しを受けてから90日以内なら一定の条件のもとで返品できます。

若者をターゲットにサプリメントや化粧品を購入させ、「人を紹介すると儲かる」「将来飛躍する事業だから絶対儲かる」「夢を実現しよう」などと勧誘。バックマーゲンを得ようとして入会し、家族や親戚、友人、知人を勧誘し、巻き込んでいくうちに損害を与えてしまい、自分が被害に遭うだけでなく、加害者になってしまうこともあり得ます。セミナーなどに誘われても行かないこと。「成功話」に惑わされることのないようにくれぐれもご注意ください。ネットでも勧誘がありますのでご用心！

宮城県消費生活センター ☎ 022-261-5161～5163（相談専用電話）
<午前9時～午後4時 祝日・年末年始を除く>

お知らせ

☆ ホームページのご案内

宮城県金融広報委員会

<http://www.pref.miyagi.jp/seibun/kinyu-koho/top.htm>

- ・各種講座や小中学校授業等への講師派遣のご案内<無料>
- ・講演会やセミナー等のご案内
- ・広報誌「くらしWatching」など

金融広報中央委員会

<http://www.shiruporuto.jp/>

- ・金融商品や金融取引の基本がわかるお役立ちデータ満載
- ・資金プランシュミレーション、年金シュミレーション、みんなの家計簿など、くらしのお役立ちツールがいっぱい<無料> など

☆ 資料のご案内

くらしに役立つ刊行物や資料を無料で提供しています。
ぜひ、ご活用ください。

もしもお金になかったら 若者の心得（ポケット版もあり）
多重債務に陥らないために お金の役割って何だろう 生活夢プラン
家計夢ノート あなたの資産を守る金融商品の保護 づかい帳 など

編集者から一言

このごろ湯たんぽが静かなブーム。電気毛布や電気アンカなどの電気製品は、どうしてもものや皮膚が乾燥します。燃料価格の高騰や、お湯を入れるだけという省エネ性から、このところ湯たんぽは家計を圧迫しない暖房器具としてジワジワと注目されるようになってきました。

陶器や金属、プラスチックや天然ゴム製などの容器があり、足や腰をぬくぬくと温めてくれます。中国では唐の時代からあり、日本には室町時代に入ったとされています。古くは陶器製が主で、金属製のものが現れたのは大正期以降。現在では、プラスチック製のものが主流となっています。形もベーシックな楕円形やハート型、動物型など様々。カバーもデザインや素材にこだわったたくさんの種類があります。

電気やガス、火を使わない手軽さと安価なこと、そして体にやさしい自然な温かさが人気の秘密でしょうか。でも、注意が必要。温度調節が効かないので、必ずカバーをしっかりと締め、火傷をしないようにすることが大切。適温は摂氏40～50度。オマケもあります。寝苦しい熱帯夜や発熱には氷水を入れてほてりを取ることもできるそう。